



ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก The Success of Start-up Business at the Eastern Economic Corridor

พรรัตน์ แสงหาญ

คณะกรรมการจัดการและการท่องเที่ยว มหาวิทยาลัยบูรพา

169 ถนนลงหาดบางแสน อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี 20131

Pornrat Sadangharn

Faculty of Management and Tourism

169 Long-Had Bangsaen Rd, Chonburi 20131, Thailand

Email: pornrat@buu.ac.th

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาชีวประวัติของบุคคลที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก และศึกษาถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก ด้วยวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพแบบชีวประวัติ (Biography) และแบบบรรยาย (Narrative approach) ผลการวิจัยทำให้ทราบถึงชีวประวัติของผู้ที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก ที่พบว่าผู้ให้ข้อมูลหลักมีคุณลักษณะส่วนบุคคลที่โดดเด่น ซึ่งเป็นปัจจัยส่วนหนึ่งที่ทำให้ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ เช่น พื้นฐานความรู้ตรงกับธุรกิจที่ทำ ประสบการณ์เกี่ยวกับการทำธุรกิจ แรงจูงใจที่เป็นเจ้าของธุรกิจ รวมถึงการมีภาวะผู้นำและมีความคิดสร้างสรรค์ นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยที่เป็นบริบทที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพให้ประสบความสำเร็จ เช่น การมีหน่วยงานที่สนับสนุน เครือข่ายความสัมพันธ์ ทีมงานที่ดี ช่วงเวลาเหมาะสม การให้ความสำคัญกับลูกค้า และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง

คำสำคัญ : ธุรกิจสตาร์ทอัพ การเป็นผู้ประกอบการ เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก

Abstract



This research aimed at exploring the biography of successful person who run start-up business at the Eastern Economic Corridor, and investigating key success factors in running start-up business at the Eastern Economic Corridor. By employing the qualitative research method, biography and narrative approach, the research results revealed the biography of a key informant which was personal characteristics such as the education background aligned with the start-up business, entrepreneurship motivation, leadership, and creative thinking. These personal characteristics were one of the key success factors in running start-up business at the Eastern Economic Corridor. In addition, business context such as support from the related agencies, networking, teamwork, appropriate period of time, customer oriented, and continuous product improvement were another key success factor.

Keywords : Start-up business, Entrepreneurship, Eastern Economic Corridor

บทนำ

สตาร์ทอัพ คือ องค์กรที่จัดตั้งขึ้นเพื่อค้นหาโมเดลธุรกิจที่ทำซ้ำได้และขยายตัวได้หรือเติบโตแบบก้าวกระโดด สามารถทำกำไรได้เรื่อยๆ เพิ่มผู้ใช้ได้เรื่อยๆ (Repeatable) และสามารถเติบโตขึ้นได้อย่างรวดเร็วภายในเวลาอันสั้นจนกลายเป็นบริษัทขนาดใหญ่ (Scalable) เช่น Facebook ที่มีผู้ใช้ทั่วโลกกว่า 1,900 ล้านคน (Blank & Drof, 2012)

บริบทที่สำคัญประการหนึ่งของการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ คือ ระบบนิเวศของสตาร์ทอัพ ซึ่ง ณฤทธิ วรพงษ์ดี (2560) ได้กล่าวว่าระบบนิเวศของสตาร์ทอัพในประเทศไทย เริ่มครบถ้วนและกำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งระบบนิเวศของธุรกิจสตาร์ทอัพ หมายถึง หน่วยต่าง ๆ หรือกลุ่มต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสตาร์ทอัพมีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันทำให้เกิดเป็นห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) เช่น ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup Companies) กลุ่มผู้ลงทุนในสตาร์ทอัพ (Investor) และกลุ่มหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องที่ช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจสตาร์ทอัพเติบโต

ทั้งนี้ สมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจการเงินร่วมลงทุน (2559) ได้ทำการสำรวจข้อมูลของผู้ก่อตั้งธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศไทย พบข้อมูลที่น่าสนใจเกี่ยวกับผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพ (Startup Founders) ว่าผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพส่วนใหญ่เป็นเพศชาย (ร้อยละ 93.3) มีอายุระหว่าง 30-39 ปี (ร้อยละ 60) วุฒิมัธยมศึกษาในระดับปริญญาตรีและปริญญาโทไม่ต่างกันมากนัก โดยเป็นปริญญาโท (ร้อยละ 50) และปริญญาตรี (ร้อยละ 46.70) ในด้านประวัติการทำธุรกิจพบว่าเคยทำธุรกิจประสบความสำเร็จมาก่อน (ร้อยละ 23.30) เคยทำธุรกิจ



แต่ล้มเหลว (ร้อยละ 16.70) เคยทำธุรกิจทั้งสำเร็จและล้มเหลว (ร้อยละ 36.70) และไม่เคยทำธุรกิจมาก่อนเลย (ร้อยละ 20) สำหรับเหตุผลหลักที่ตัดสินใจทำธุรกิจสตาร์ทอัพ คือ หาโอกาสทางธุรกิจ (ร้อยละ 60) ต้องการแก้ปัญหาที่ตนเองพบ (ร้อยละ 56.70) ส่วนปัญหาสำคัญในการทำธุรกิจสตาร์ทอัพ คือ ขาดแคลนวิศวกร (ร้อยละ 76.70) ภาครัฐยังไม่เข้าใจ (ร้อยละ 40) ปัญหาเกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐาน (ร้อยละ 40) และขาดแคลนเงินทุน (ร้อยละ 33.30)

ในด้านความสำเร็จหรือความล้มเหลวในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ ข้อมูลจาก Techsource (Techsource, 2560) รายงานว่าส่วนใหญ่แล้วผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพประสบความสำเร็จร้อยละ 90 โดยมีสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จร้อยละ 21 และประสบความสำเร็จร้อยละ 10 ร้อยละ 67 เช่นเดียวกับ กานต์ชนก บุญสุภาพร และภุริพัฒน์ โสภณศิริรัตน์ (2559) ที่ระบุว่า สตาร์ทอัพในไทยนั้นส่วนมากยังอยู่ในขั้นเริ่มต้น และยังต้องเผชิญกับข้อจำกัดด้านระบบนิเวศของสตาร์ทอัพ ถึงแม้ว่าสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จสามารถสร้างผลตอบแทนอย่างมหาศาล แต่กลับมีเพียงไม่กี่รายเท่านั้นที่สามารถก้าวข้ามไปเป็นสตาร์ทอัพที่มีประสบความสำเร็จอย่างมากหรือที่เรียกว่าเป็นยูนิคอร์น (unicorn) นอกจากนี้ ยังพบว่าสาเหตุหลักของความล้มเหลวเกิดจากการที่ไม่สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด โมเดลทางธุรกิจไม่สามารถสร้างรายได้ที่ยั่งยืน รวมถึงขาดความสามารถในการบริหารจัดการทางการเงิน

ดังนั้น ภาครัฐจึงได้มีพัฒนาแผนการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นหรือสตาร์ทอัพของประเทศไทย (พ.ศ.2559 - 2564) โดยกำหนดแนวทางส่งเสริมสตาร์ทอัพไว้อย่างชัดเจน ซึ่งทำให้เห็นว่ามีโอกาสที่จะเกิดธุรกิจสตาร์ทอัพได้อีกมาก ทั้งนี้ สำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (2562) ก็ได้ให้การสนับสนุนสตาร์ทอัพในพื้นที่เช่นกัน ด้วยการบริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับสตาร์ทอัพและวิสาหกิจขนาดย่อมจากผู้ร่วมลงทุน (Co-founder) ทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อต่อยอดธุรกิจซึ่งจะสร้างการเติบโตให้กับกลุ่มสตาร์ทอัพในภาคตะวันออกมากขึ้น

ด้วยข้อมูลความล้มเหลวของธุรกิจสตาร์ทอัพที่มีสูงมาก หากแต่ยังมีโอกาสที่ภาครัฐให้การส่งเสริมสตาร์ทอัพอยู่ การวิจัยครั้งนี้จึงศึกษาถึงความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก เพื่อถอดบทเรียนจากประสบการณ์ความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพในพื้นที่ว่ามีปัจจัยอะไรใดบ้างที่ทำให้การประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพประสบความสำเร็จ อันจะเป็นข้อมูลเชิงประจักษ์สำหรับผู้เกี่ยวข้องจะนำไปใช้ประโยชน์ ทั้งผู้ประกอบการรายใหม่ในการลดความเสี่ยงที่จะล้มเหลว และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะได้นำผลวิจัยที่ได้ไปใช้ในการส่งเสริมและสนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย



1. เพื่อศึกษาชีวประวัติของบุคคลที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก
2. เพื่อศึกษาปัจจัยแห่งความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก

บททบทวนวรรณกรรม

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง พบว่างานวิจัยเกี่ยวกับสตาร์ทอัพในประเทศไทยยังมีอยู่จำกัด และส่วนใหญ่เป็นเรื่องของการดำเนินงาน เช่น งานของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (2560) ที่จัดทำรายงานสรุปโครงการศึกษาวิจัย Startup-Profile โดยทบทวนวรรณกรรมและให้ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับสตาร์ทอัพ หรืองานของ ญัฐนัย ตรีเนตรสัมพันธ์ และ สุทัศน์ รัตนเกื้อกังวาน (2559) ที่พัฒนาโมเดลธุรกิจด้วยวิธีการสืบทอดสตาร์ทอัพ สำหรับงานวิจัยที่เกี่ยวกับการตัดสินใจประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในต่างประเทศก็มีอยู่จำกัดเช่นกัน เช่น งานของ Gabrielsson and Polits (2011) ที่ศึกษาถึงการตัดสินใจเลือกอาชีพโดยศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างแรงขับเคลื่อนบุคคลกับรูปแบบในการตัดสินใจ สำหรับ Nabi Holden and Walmsley (2006) ศึกษาทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับการตัดสินใจประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในกลุ่มนิสิตนักศึกษาที่กำลังจะสำเร็จการศึกษา เป็นต้น

สำหรับประเด็นที่เกี่ยวกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ กฤษยา มะแอ และกฤษณา ผิงใจ (2561) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยสู่ความสำเร็จของวิสาหกิจเริ่มต้น (สตาร์ทอัพ) ในประเทศไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบริบทปัญหาของวิสาหกิจเริ่มต้น (สตาร์ทอัพ) ในประเทศไทย และศึกษาแนวทางในการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับวิสาหกิจเริ่มต้น (สตาร์ทอัพ) ในประเทศไทย ใช้กระบวนการวิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยกระบวนการวิจัยเชิงเอกสาร (Documentary research) จำนวน 8 เรื่อง ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยสู่ความสำเร็จของสตาร์ทอัพในประเทศไทย ขึ้นอยู่กับลักษณะการดำเนินงาน และกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกันโดยธุรกิจประเภทพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ จะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านจังหวะเวลาเป็นสำคัญ ธุรกิจประเภท User-Generated Content จะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านทีมเป็นสำคัญ ธุรกิจสตาร์ทอัพประเภทบริการจะให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านแนวความคิดใหม่ ๆ ความคิดสร้างสรรค์ที่สามารถเรียกความสนใจให้ลูกค้ามาใช้บริการได้ โดยหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจในทุกประเภท คือ รูปแบบในการดำเนินธุรกิจ

เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้ ได้ให้ความสำคัญกับชีวประวัติของบุคคลที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ ซึ่ง ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี (2560) ได้กล่าวถึงคุณสมบัติของบุคคลผู้ที่จะทำธุรกิจสตาร์ทอัพว่ามี 5 ประการ ดังนี้

1. มีความปรารถนาอย่างแรงกล้า (Passion) ในการจะเป็นผู้ประกอบการ กล่าวคือ มีความต้องการที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจ ต้องการสร้างธุรกิจของตัวเอง รู้ว่าตัวเองกำลังทำอะไร อยากจะสร้างอะไรเพื่อแก้ปัญหา



ให้บุคคลอื่น และมีความสุขในการที่จะทำสิ่งนั้น การมีความปรารถนาอย่างแรงกล้า จะทำให้มีพลังในการทำงาน มีความสุขในการทำงาน และจะทำให้เกิดการมุ่งมั่นขวนขวายหาความรู้พัฒนาตัวเองตลอดเวลา รวมถึงจะเป็นแรงผลักดันให้ก้าวต่อไป

2. มีความคิดสร้างสรรค์ เนื่องจากธุรกิจสตาร์ทอัพมักเป็นรูปแบบธุรกิจใหม่ ๆ หรือเป็นสินค้าบริการที่ไม่เคยมีมาก่อน จำเป็นต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ หรือการคิดนอกกรอบ ซึ่งผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์มักเป็นผู้ที่ช่างคิด ช่างสังเกต ช่างสงสัย สิ่งนี้จะช่วยให้เกิดแนวคิดใหม่ ๆ โมเดลทางธุรกิจใหม่ ๆ รวมถึงกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ จะช่วยให้การสร้างและขยายการเติบโตธุรกิจทำได้ง่ายขึ้น

3. ความเป็นนักกลยุทธ์ ทักษะนี้เป็นทักษะสำคัญของผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ ที่ชอบคิดวิเคราะห์ เพื่อหาแนวทางที่ดีที่สุด จะต้องเห็นภาพใหญ่ ประเมินสภาพแวดล้อมและเป้าหมายที่จะเดินทางไปถึง ซึ่งความเป็นนักกลยุทธ์จะต้องรู้จักวางแผน วิเคราะห์ ประเมินผล และเรียนรู้ปรับปรุง อยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของ สินค้า บริการ หรือโมเดลทางธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดและไปถึงเป้าหมายได้สำเร็จ

4. ความเป็นผู้นำและกล้าตัดสินใจ เนื่องจากการเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทต้องนำพาธุรกิจให้เดินต่อไปได้ ซึ่งต้องพบกับปัญหามากมาย รวมถึงมีเรื่องสำคัญ ๆ ที่จะต้องรีบตัดสินใจ ความเป็นผู้นำจำเป็นมากสำหรับเจ้าของธุรกิจ โดยเฉพาะผู้ก่อตั้งที่อายุน้อย อาจมีผู้ได้บังคับบัญชาที่มีอายุมากกว่า ซึ่งความเป็นผู้นำและกล้าตัดสินใจ จะช่วยสร้างความมั่นใจและความน่าเชื่อถือต่อผู้ใต้บังคับบัญชาได้ ทำให้ธุรกิจสามารถเติบโตต่อไปได้

5. มีความกล้าเสี่ยง ซึ่งการทำธุรกิจสตาร์ทอัพมีความเสี่ยงมาก เพราะเป็นการสร้างสิ่งใหม่ๆ ซึ่งอาจจะต้องใช้เวลาในการพิสูจน์ และในช่วงแรกยังไม่สามารถตอบได้ว่าธุรกิจที่ทำจะไปได้หรือไม่ จึงต้องทุ่มเทกับธุรกิจอย่างเต็มที่ รวมถึงอาจจำเป็นต้องทำงานเต็มเวลาเพื่อสร้างการเติบโตอย่างรวดเร็ว และจะเป็นช่วงที่ไม่มีรายได้ จึงมีความเสี่ยงสูง

วิธีการวิจัย

การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการศึกษาชีวประวัติ (Biography) ซึ่งเป็นการศึกษาตัวบุคคลและประสบการณ์ของบุคคลนั้น ผ่านการบอกเล่าแก่ผู้วิจัย ซึ่งจะให้เห็นแง่มุมต่าง ๆ ทั้งในแง่ของเรื่องราวชีวิต การเปลี่ยนผ่านทางสังคม และประเด็นที่สนใจศึกษา (Lieblich, Tuval-Mashiach & Zilber, 1998; Mashiach, & Zilber, 1998; Andrews, Squire, & Tamboukou, 2013; Smith, 2015; Center of Biographical Research, 2015) ซึ่ง Nastasi & Schensul (2005) ระบุว่าในการศึกษาชีวประวัติ จะกำหนดผู้ให้ข้อมูลหลักเพียง 1 คน หรือ 1 กรณีเท่านั้น ซึ่งการศึกษาชีวประวัติครั้งนี้ได้ใช้วิธีการกำหนดผู้ให้ข้อมูลหลักที่มีข้อมูลตรงตามประเด็นการวิจัยมากกว่าปกติ (Intensity Sampling) คือ เลือกผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพที่ประสบความสำเร็จในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก โดยพิจารณาจากความสำเร็จทางธุรกิจและ



จากการได้รับการยอมรับเป็นวิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับสตาร์ทอัพในโครงการที่มหาวิทยาลัยในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออกจัดขึ้น

เครื่องมือในการวิจัย คือ แนวทางการสัมภาษณ์ (Interview Guide) โดยผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ลักษณะคำถามเป็นแบบปลายเปิด (Open Ended) แบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-structure) เพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลได้แสดงความคิดเห็นอย่างอิสระ สำหรับการทดสอบคุณภาพแนวทางการสัมภาษณ์ ได้ดำเนินการใน 2 ส่วน คือ ทดสอบคุณภาพของแนวทางการสัมภาษณ์ ด้วยการนำแนวทางการสัมภาษณ์เสนอต่อผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในเรื่องการวิจัยเชิงคุณภาพ จำนวน 3 คน และผู้มีประสบการณ์ด้านสตาร์ทอัพอีก 2 คน เพื่อตรวจสอบความถูกต้องและเหมาะสมของข้อคำถาม จากนั้นได้ทดสอบด้านคุณภาพของตัวผู้วิจัย โดยนำแนวทางการสัมภาษณ์ที่ได้แก้ไขตามความเห็นผู้ทรงคุณวุฒิแล้ว ไปทดลองสัมภาษณ์กับผู้ให้ข้อมูลที่ไม่ได้เป็นกลุ่มเป้าหมายแต่มีลักษณะใกล้เคียงกัน แต่เนื่องจากผู้ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจสตาร์ทอัพในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออกมีจำกัด ดังนั้น จึงทดลองสัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจการขายสินค้าออนไลน์ที่ประสบความสำเร็จ ซึ่งใกล้เคียงกับธุรกิจสตาร์ทอัพในแง่ที่นำเทคโนโลยีมาใช้เป็นเครื่องมือในการประกอบธุรกิจเช่นกัน เพื่อเป็นการฝึกซ้อมการสัมภาษณ์ก่อนการสัมภาษณ์จริง ซึ่งพบว่าผู้วิจัยสามารถสัมภาษณ์และได้คำตอบตรงตามวัตถุประสงค์การวิจัย

ในส่วนของการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ได้ใช้แนวทางตามที่ จำเนียร จวงตระกูล (2553) อธิบายว่าให้เริ่มจากการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อร่างภาพของชีวิตผู้นั้น ค้นหาขั้นตอนในประสบการณ์ชีวิตช่วงต่างๆ (Life-course Stages or Experience) เพื่อกำหนดลำดับเวลา (Chronology) ของชีวิตผู้นั้น แยกเป็นส่วนที่เป็นการบรรยายและการแยกประเภท (Narrative Segment and Categories) ภายในเรื่องราวการสัมภาษณ์ ออกมากำหนดเป็นแบบแผน (Pattern) และความหมาย (Meaning) ก่อนการนำชีวประวัติดังกล่าวมาเรียบเรียงใหม่ (Reconstructed) และระบุปัจจัยที่ช่วยในการปรับเปลี่ยนชีวิตของเจ้าของชีวประวัติ อาจเป็นจุดเปลี่ยนหรือปัจจัยหรือเหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้น และเน้นถึงกระบวนการชีวิตของเจ้าของชีวประวัติ ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับประสบการณ์ชีวิต รวมถึงจุดเด่นเฉพาะและจุดเด่นทั่วไปของเจ้าของชีวประวัติ

การวิจัยนี้ได้ดำเนินการโดยผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการพิจารณาจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยบูรพา เช่น ขอความยินยอมอย่างเป็นทางการก่อนการเข้าสัมภาษณ์ การขอเปิดเผยชื่อผู้ให้ข้อมูลหลัก ซึ่งได้รับการยินยอมจากผู้ให้ข้อมูลอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรในรูปของหนังสือการให้คำยินยอม (Consent Form) นอกจากนี้ ผู้วิจัยได้ปฏิบัติตามหลักจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์พื้นฐานและประเด็นจริยธรรมอื่นๆ ตามที่สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (2562) กำหนด

นอกจากนั้น เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผลการวิจัยในครั้งนี้ ได้ใช้วิธีการตรวจสอบข้อมูลแบบหลายทิศทาง (Data triangulation) โดยเน้นการตรวจสอบข้อมูลที่ได้มาจากแหล่งต่าง ๆ ว่ามีความเหมือนกัน



หรือไม่ เช่น ตรวจสอบเปรียบเทียบข้อมูลจากหลายแหล่งทั้งการสัมภาษณ์ เอกสารข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น จากข่าว จากเว็บไซต์ เป็นต้น นอกจากนั้น ยังการสังเกตโดยตรงในขณะสัมภาษณ์ การใช้ภาษาร่างกาย น้ำเสียงที่สอดคล้องกับข้อมูลที่ให้สัมภาษณ์ เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูลที่ได้มีความถูกต้อง ได้มีการตรวจสอบข้อมูลโดยผู้ให้ข้อมูล (Member Checking) ด้วยการนำผลการวิเคราะห์ข้อมูลส่งกลับไปให้ผู้ให้ข้อมูลหลักพิจารณาอีกครั้งหนึ่ง ก่อนการสรุปผลด้วย

ผลการวิจัย

สำหรับชีวประวัติผู้ที่ประสบความสำเร็จและเป็นที่ยอมรับในเชิงประจักษ์ด้วยการได้รับเชิญเป็นวิทยากรบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจสตาร์ทอัพในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก และยินดีให้สัมภาษณ์เพื่อให้ข้อมูลการวิจัยในการวิจัยนี้ คือ นายสุตชาย สิงห์มโน ซึ่งก่อตั้งธุรกิจสตาร์ทอัพหลายกิจการโดยเริ่มจากก่อตั้งบริษัทนำเที่ยวและอีเวนต์ออร์กาไนซ์เซอร์ (Event Organizer) ที่มียอดขายกว่า 100 ล้านบาท ด้วยเงินเริ่มต้น 50,000 บาท สำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพที่ดำเนินการอยู่ประกอบด้วย สตาร์ทอัพเฮาส์ (Startup House: Co-working Space and Startup Incubator) ทริปบัดดี้ (Tripbuddy) ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันที่เป็นผู้ช่วยส่วนตัวของนักท่องเที่ยว และรีจิทัล (Regital) ที่เป็นสตาร์ทอัพค้าปลีกที่ช่วยเหลือชาวไทย

1. ชีวประวัติของบุคคลที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก

สำหรับชีวประวัติของนายสุตชาย สิงห์มโน พบว่านายสุตชายฯ เกิดที่โรงพยาบาลสระบุรี เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม พ.ศ. 2518 ในครอบครัวที่บิดาเป็นวิศวกรและมารดาเป็นพยาบาล ซึ่งนับว่าเป็นผู้ที่มีอิทธิพลทางความคิดโดยตรงต่อนายสุตชายฯ โดยนายสุตชายฯ ได้ซึมซับรูปแบบความเป็นผู้นำจากบิดา และความอ่อนโยนความเอาใจใส่ เห็นอกเห็นใจผู้อื่นจากมารดา ในวัยเด็ก นายสุตชายฯ ยังได้รับอิทธิพลทางความคิดจากบุคคลอีก 2 คน ได้แก่ครูผู้ให้การสนับสนุนให้นายสุตชายฯ ทำกิจกรรมต่างๆ โดยเฉพาะกิจกรรมการโต้วาที จนทำให้นายสุตชายฯ เป็นผู้ที่กำลังคิด กล้าทำ และกล้าแสดงออกจนถึงปัจจุบัน นอกจากนี้ ยังมีพระที่ได้เลี้ยงดูนายสุตชายฯ ในสมัยเป็นเด็กที่ได้หล่อหลอมให้นายสุตชายฯ เป็นผู้ที่มีธรรมะเป็นแนวทางในการดำเนินชีวิต นายสุตชายฯ เป็นนักกิจกรรมตั้งแต่วัยเด็ก ได้ร่วมกิจกรรมต่างๆ กับทางโรงเรียนมาโดยตลอด และเคยได้รับเลือกตั้งเป็นประธานนักเรียนโรงเรียนสระบุรีวิทยาคม จนกระทั่งในระดับอุดมศึกษาได้ตัดสินใจเรียนต่อในคณะอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ที่มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ซึ่งเป็นสาขาวิชาตรงกับความสนใจของนายสุตชายฯ เป็นอย่างมาก จุดเปลี่ยนสำคัญที่เกิดขึ้นในช่วงของการเรียนคือ การที่นายสุตชายฯ ได้เรียนไปด้วยและทำงานในสายงานที่เรียนด้วย โดยเริ่มทำงานกับบริษัทนำเที่ยวทำหน้าที่ดูแลลูกค้าระหว่างการเดินทาง รวมถึงได้ทำงานกับโรงแรมชั้นนำระดับ 5 ดาว ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้นายสุตชายฯ มีประสบการณ์ตรงกับธุรกิจท่องเที่ยวและ



โรงแรม อย่างไรก็ตาม นายสุตชายฯ ก็ยังคงทำกิจกรรมในมหาวิทยาลัยโดยได้รับเลือกเป็นประธานนักศึกษา ซึ่งไม่ส่งผลกระทบต่อการเรียนแต่อย่างใด นายสุตชายฯ เรียนจบและได้เกียรตินิยมอันดับสอง ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความสามารถในการบริหารจัดการกับภาระงานหลายด้านในเวลาเดียวกัน อันเป็นคุณสมบัติสำคัญของการทำธุรกิจ

หลังจบการศึกษาในระดับปริญญาตรี นายสุตชายฯ ได้เริ่มทำงานกับบริษัทนำเข้าเที่ยวแห่งหนึ่งซึ่งเป็นบริษัทที่เปิดใหม่ โดยคำแนะนำและการรับรองจากอดีตผู้บังคับบัญชาในช่วงที่ทำงานระหว่างเรียน เนื่องจากเป็นบริษัทใหม่ ทำให้ นายสุตชายฯ ได้รับผิดชอบหลายด้านในบริษัท เป็นโอกาสดีที่ทำให้เกิดการเรียนรู้ในธุรกิจนำเข้าเที่ยวอย่างครบวงจร รวมระยะเวลาที่ นายสุตชายฯ ทำงานในบริษัทแห่งนี้เป็นเวลา 7 ปี จุดเปลี่ยนสำคัญที่เกิดขึ้นในเวลาต่อมา เกิดจากเหตุการณ์ 2 ประการ ประการแรกเกิดจากการที่ นายสุตชายฯ ได้อ่านหนังสือเกี่ยวกับการทำธุรกิจหลายเล่ม แต่เรื่องที่ทำให้เกิดแรงบันดาลใจในการทำธุรกิจ คือ หนังสือเรื่อง พ่อรวยสอนลูก (Rich Dad, Poor Dad) ส่วนอีกเหตุการณ์เกิดจากการที่ นายสุตชายฯ ต้องการที่จะสร้างครอบครัวกับหญิงสาวในตระกูลที่มีฐานะดี จึงเกิดความคิดที่จะทำธุรกิจเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดูน่าเชื่อถือ สร้างการยอมรับและสร้างความมั่นคงในชีวิต ด้วยเหตุการณ์ทั้งสองที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาเดียวกัน จึงทำให้ นายสุตชายฯ ตัดสินใจที่จะประกอบธุรกิจส่วนตัว จากนั้น นายสุตชายฯ ได้ใช้เวลาประมาณ 2 ปี ในการหาความรู้เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ ซึ่งส่วนใหญ่ใช้วิธีอ่านหนังสือจากหอสมุดแห่งชาติ จนกระทั่งขอลดทะเบียนธุรกิจบริษัทนำเข้าเที่ยว ชื่อ โคลัมบัสทัวร์ ด้วยเงินสด 50,000 บาทและรวบรวมสินทรัพย์อื่นๆ เท่าที่มี จนสามารถตั้งบริษัทได้ ในระยะแรกของการดำเนินธุรกิจ นายสุตชายฯ เป็นผู้บริหารจัดการและดูแลบริษัทแห่งนี้เพียงคนเดียว โดยใช้ห้องพักส่วนตัวในคอนโดมิเนียมเป็นที่ทำการ จนกระทั่งมีลูกค้ามากขึ้นจึงได้ขยายบริษัท มีพนักงานมากขึ้น และมีสถานที่ตั้งบริษัทกว้างขวางมากขึ้น ใช้เวลาประมาณ 3 ปี

ในระหว่างการดำเนินธุรกิจ บริษัทโคลัมบัสทัวร์ ซึ่งเป็นการจัดนำเข้าเที่ยวแบบส่วนตัวเฉพาะหมู่คณะ ทำให้นายสุตชายฯ มีโอกาสเรียนรู้ประสบการณ์ชีวิตจากลูกค้าที่ให้คำแนะนำเที่ยวต่างประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้บริหารธุรกิจหรือผู้ที่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ ส่งผลให้นายสุตชายฯ เกิดมุมมองและแง่คิดต่าง ๆ ที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ โดยเฉพาะเรื่องเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ นายสุตชายฯ จึงวางเป้าหมายชีวิตว่าควรจะต้องมีการพัฒนาให้เกิดความก้าวหน้าในระดับที่สูงกว่าเดิมที่ไม่ใช่จำกัดว่าเป็นความสำเร็จในธุรกิจตนเองเท่านั้น ในขณะนั้น ได้เกิดจุดเปลี่ยนที่สำคัญอีก 2 เหตุการณ์ โดยเหตุการณ์แรกเป็นเหตุการณ์ในครอบครัว ที่ นายสุตชายฯ ได้วางแผนจะมีผู้สืบสกุล และการต้องเข้าไปช่วยดูแลธุรกิจค้าปลีกรายใหญ่ของภรรยาที่จังหวัดระยอง ที่เป็นข้อจำกัดให้ไม่สามารถจัดนำเข้าเที่ยวด้วยตัวเองได้เช่นเดิม ส่วนอีกเหตุการณ์ คือ การได้อ่านหนังสือเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ จึงเห็นว่าธุรกิจสตาร์ทอัพ เป็นจุดเริ่มต้นของผู้ที่ยังไม่มีความรู้และประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ในขณะที่ นายสุตชายฯ ได้ทำธุรกิจมาเป็นระยะเวลาพอสมควรแล้ว มี



ประสบการณ์มีความรู้ที่จะถ่ายทอดให้กับผู้สนใจที่จะประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพได้ ซึ่งนำมาสู่ที่ธุรกิจสตาร์ทอัพเฮาส์ (Start-up House) ที่ทำหน้าที่เสมือนพี่เลี้ยงของผู้เริ่มธุรกิจใหม่ที่จังหวัดระยอง และธุรกิจ ทริปบัดดี้ (Trip Buddy) ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันสำหรับอำนวยความสะดวกคนไทยที่เดินทางไปต่างประเทศ ซึ่งธุรกิจทั้งหมดที่นายสุตชายฯ ดำเนินการอยู่ ล้วนแต่ประสบความสำเร็จและมีพัฒนาการไปในทางที่ดี

2. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก

ในด้านปัจจัยสำคัญของความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพของนายสุตชายฯ จำแนกเป็นคุณลักษณะส่วนบุคคลที่ประกอบด้วยพื้นฐานการศึกษาที่นายสุตชายฯ ได้เรียนในสิ่งที่ตรงกับความต้องการของตน ตลอดจนได้ใช้สิ่งที่เรียนมาโดยตรงในการทำงาน ทำให้นายสุตชายฯ มีความรู้และประสบการณ์ที่เอื้อต่อธุรกิจสตาร์ทอัพของตน ดังคำกล่าวที่ว่า “ผมเห็นว่าเรื่องการท่องเที่ยวเป็นอะไรที่น่าสนใจ... ผมเป็นคนแรกในรุ่นที่มีรายได้พิเศษตอนสมัยเรียน จากการช่วยงานอบรมมัคคุเทศน์ ก็ได้เจอกับพวกพี่ๆ ที่เป็นไกด์ [มัคคุเทศก์ที่มาอบรม] เขา [มัคคุเทศก์ที่มาอบรม] ก็ถามเราว่าอยากลองเป็นเจ้าหน้าที่ช่วยนำเที่ยวหรือไม่ เรา ก็ตกลง”

นอกจากนั้น การมีภาวะผู้นำ ความมั่นใจ กล้าคิดกล้าทำ ทำในสิ่งที่แตกต่างแปลกใหม่ ก็เป็นคุณลักษณะประการสำคัญที่เอื้อต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ ส่วนปัจจัยอีกด้านเป็นปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ บริบทที่เอื้อต่อการทำธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย มีหน่วยงานที่ให้การสนับสนุน ช่วงจังหวะเวลาที่เหมาะสม การมีเครือข่ายความสัมพันธ์ที่ดี และการให้ความสำคัญกับลูกค้า ดังตัวอย่างคำสัมภาษณ์ดังต่อไปนี้

“ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจสตาร์ทอัพ ประสบความสำเร็จ ผมว่าหนึ่งเลยคือตัวผู้ประกอบการ เจ้าของ สำคัญที่สุดไม่ว่าจะเป็นสตาร์ทอัพหรือบริษัทเล็กหรือบริษัทใหญ่...ข้อที่สองผมมองว่าเรื่องของสภาพแวดล้อม เช่น มีหน่วยงานจัดประกวดผลงานสตาร์ทอัพ ทำให้สตาร์ทอัพมีโอกาสไปประกวด ทำให้นักลงทุนได้เห็น ได้ออกสื่อลูกค้าก็เห็น.. สามผมว่าเป็นเรื่องของ Timing [จังหวะเวลา] โดยเฉพาะ Timing [จังหวะเวลา] ของตลาด”

จากข้อค้นพบดังกล่าว สามารถนำมาสรุปเป็นปัจจัยสำคัญของความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพของนายสุตชายฯ สิ่งหมั่นโน แสดงในภาพที่ 1



ภาพที่ 1 ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพของนายสุตชาย สิงห์มน

สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

จากชีวประวัติของผู้ที่ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออกพบว่าผู้ให้ข้อมูลหลักมีคุณลักษณะส่วนบุคคลที่โดดเด่น เช่น พื้นฐานความรู้ตรงกับธุรกิจที่ทำ ประสบการณ์เกี่ยวกับการทำธุรกิจ แรงจูงใจที่เป็นเจ้าของธุรกิจ รวมถึงการมีภาวะผู้นำและมีความคิดสร้างสรรค์ ในขณะเดียวกันก็มีสิ่งแวดล้อมที่เป็นบริบทที่เอื้อต่อการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ เช่น การสนับสนุนจากครอบครัว มีหน่วยงานสนับสนุน มีเครือข่ายความสัมพันธ์ (Networking) มีทีมงานที่ดี ช่วงเวลาเหมาะสม ให้ความสำคัญกับลูกค้า และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ผลการวิจัยสอดคล้องกับ Drucker (2014) ที่ระบุว่า ความสำเร็จของธุรกิจไม่ได้เกิดจากการมีทรัพยากรมากกว่าคู่แข่ง หรือความสามารถในการคิดนวัตกรรมที่ต่างไปจากเดิมเท่านั้น แต่สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่ง คือ เกิดจากความสามารถของผู้ประกอบการในการแปรเปลี่ยนสิ่งใหม่ให้กลายเป็นนวัตกรรมเชิงพาณิชย์ สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ทำให้ผู้ประกอบการในการศึกษาครั้งนี้ประสบความสำเร็จ สอดคล้องกับโครงการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่ มหาวิทยาลัยศิลปากร (2561) ซึ่งกล่าวถึงโมเดลธุรกิจสตาร์ทอัพโดยเน้นเรื่องการเติบโต (Growth) ของธุรกิจที่จะต้องสามารถเติบโตได้ด้วยอัตราที่สูง (High growth rate) ด้วยการทำธุรกิจที่ใช้อินเทอร์เน็ต เช่น การตลาดออนไลน์ หรือทำแอปพลิเคชัน



ปัจจัยแวดล้อมที่สนับสนุนการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในด้านการอบรมให้ความรู้ แนะนำ และการให้คำปรึกษาของมหาวิทยาลัยเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ สอดคล้องกับการศึกษาของ Swamidass (2013) ระบุว่ามหาวิทยาลัยควรให้การสนับสนุนการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ เนื่องจากนวัตกรรมที่เกิดขึ้นในมหาวิทยาลัยจะไม่สามารถต่อยอดเป็นธุรกิจเชิงพาณิชย์ได้หากไม่ได้ดำเนินการในรูปแบบของสตาร์ทอัพ แต่ความสำเร็จดังกล่าวจำเป็นต้องมีการส่งเสริมบุคคลที่เกี่ยวข้องและเทคโนโลยีในมหาวิทยาลัยอย่างแท้จริง

นอกจากนั้น ยังพบว่าประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่เคยมีมาก่อน มีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจในการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งผลวิจัยครั้งนี้มีลักษณะสอดคล้องกับงานของ Lee (2014) ที่เขียนถึงประสบการณ์ชีวิตตนเองในสมัยที่เป็นนักศึกษาแพทย์และได้ประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพในขณะนั้น ในด้านปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ พบว่าสอดคล้องกับปัจจัยที่ Mansoori & Lackéus (2019) กล่าวคือ การบริหารความไม่แน่นอน การบริหารทรัพยากร การขยายองค์ความรู้ การปรับเปลี่ยนทิศทางการทำงาน การเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง กระบวนการทำซ้ำ การปฏิสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย การทำงานเป็นทีม และการสร้างคุณค่าให้กับสถานประกอบการ ในด้านปัจจัยสำคัญสู่ความสำเร็จ ได้ค้นพบเช่นเดียวกับงานของ กฤษยา มะแอ และกฤษณา ผึ้งใจ (2561) ได้ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยสู่ความสำเร็จของสตาร์ทอัพในประเทศไทย พบว่าปัจจัยด้านจังหวะเวลา ปัจจัยด้านทีมเป็นสำคัญ ปัจจัยด้านแนวความคิดใหม่ ๆ ความคิดสร้างสรรค์ที่สามารถเรียกความสนใจให้คนมาใช้บริการได้ ซึ่งเป็นข้อค้นพบในการวิจัยเรื่องนี้เช่นกัน รวมถึงสอดคล้องกับพีระพงษ์ เอื้อสุนทรวัฒนา ที่กล่าวว่างานจะประสบความสำเร็จต้องเกิดจากพนักงานและทีมงานที่มีทักษะในการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ข้อเสนอแนะ

คุณลักษณะส่วนบุคคลมีผลอย่างมากต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ ดังนั้น จึงควรมีการปลูกฝังและการพัฒนากันตั้งแต่วัยเด็ก ทั้งในระดับครอบครัวและสถานศึกษา โดยครอบครัวควรสนับสนุนให้บุตรหลานได้เรียนในสิ่งที่เขาสนใจ รวมถึงส่งเสริมให้เด็กมีประสบการณ์ตรงที่เกี่ยวกับธุรกิจ เช่น ให้มีส่วนร่วมในการดำเนินการอย่างใดอย่างหนึ่งในธุรกิจของครอบครัว เป็นต้น สำหรับสถานศึกษาควรส่งเสริมและพัฒนาด้านภาวะผู้นำ ความคิดสร้างสรรค์ รวมถึงแนะนำและให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ

การมีเครือข่ายและการทำงานเป็นทีมเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ ดังนั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยเฉพาะหน่วยงานที่อยู่ในระบบนิเวศของสตาร์ทอัพควรมีการส่งเสริมและสร้างเครือข่ายเพื่อการทำงานร่วมกันในอนาคตให้กับผู้สนใจจะประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ



สำหรับข้อเสนอสำหรับการศึกษาวิจัยในครั้งต่อไป ควรศึกษาธุรกิจสตาร์ทอัพที่ดำเนินมาจนครบวงจรการทำธุรกิจ ตั้งแต่การเริ่มต้นสนใจ การประสบความสำเร็จ และการเลิกกิจการ เพื่อถอดบทเรียนในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ ทั้งนี้ อาจศึกษาถึงสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจสตาร์ทอัพส่วนใหญ่ไม่ประสบผลสำเร็จ เพื่อประโยชน์ในการใช้เป็นข้อมูลป้องกันความล้มเหลวสำหรับผู้ประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ รวมถึงควรทำการวิจัยเชิงปริมาณเพื่อยืนยันถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ ซึ่งจะเป็นการสร้างการเป็นยืนยันข้อค้นพบในเชิงกว้างต่อไป

บรรณานุกรม

- กฤษยา มะแอ และกฤษณา ฝิงใจ (2561). ปัจจัยสู่ความสำเร็จของวิสาหกิจเริ่มต้น (สตาร์ทอัพ) ในประเทศไทย. *วารสารมหาวิทยาลัยพายัพ*, 28 (2), 143-158.
- กานต์ชนก บุญสุภาพร และภุชฌิพัฒน์ โสภณศิริรัตน์. (2559). *การลงทุน Startup อย่างไรไม่ให้ Stop*. สืบค้นเมื่อ 1 เมษายน 2561, จาก SME Startup เว็บไซต์: <https://www.scbeic.com/th/detail/product/2506>
- โครงการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่ มหาวิทยาลัยศิลปากร. (2561). *กิจกรรม Startup Thailand League 2018*. สืบค้นเมื่อ 22 เมษายน 2561, จาก โครงการพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่ มศก. เว็บไซต์: http://www.startup.su.ac.th/?page_id=203
- จำเนียร จวงตระกูล. (2553). *การวิจัยเชิงคุณภาพ: เครื่องมือการสร้างองค์ความรู้เพื่อการพัฒนาประเทศ*. กรุงเทพฯ: ศูนย์กฎหมายธุรกิจอินเตอร์เนชันแนล.
- ชัยวัฒน์ ใบไม้. (2560). สตาร์ทอัพ: นิยามความสำคัญ และแนวทางการวิจัย. *วารสารนักบริหาร*, 37(2), 10-21.
- ณัฐนัย ตรีเนตรสัมพันธ์ และ สุทัศน์ รัตนเกื้อกังวาน. (2559). การพัฒนาโมเดลธุรกิจด้วยวิธีการสิ้นสตาร์ทอัพ. *วารสารวิจัยและพัฒนา มจร*. 39(3), 337-351.
- ณฤทธิ์วรพงษ์ดี. (2560). *SET Your Startup Business Guide รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ*. กรุงเทพฯ: ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย.
- เทคซอส. (2560). 'สตาร์ทอัพไม่ใช่งานกลุ่ม' เรื่องเล่าที่ผู้ก่อตั้งฝากถึงคนที่ (จะ) กำลังทำสตาร์ทอัพ. สืบค้นเมื่อ 22 สิงหาคม 2562, จาก Techsource เว็บไซต์: <https://techsource.co/saucy-thoughts/startup-is-not-side-project/>
- พีระพงษ์ เอื้อสุนทรวัฒนา. (2560). บทบาทของผู้นำในการบริหารธุรกิจ. *วารสารธุรกิจปริทัศน์*, 9(2), 1-6.



สำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก. (2562). *โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC)*. สืบค้นเมื่อ 4 มิถุนายน 2561, จากสำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก เว็บไซต์: <https://www.eeco.or.th/>เกี่ยวกับองค์การ/ความเป็นมา

สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ. (2562). *แนวทางจริยธรรมการทำวิจัยที่เกี่ยวข้องกับมนุษย์ ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 1*. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ.

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย. (2560). *รายงานสรุปโครงการศึกษาวิจัย THAILAND ISO STARTUP PROFILE*. กรุงเทพฯ: สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย.

สมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน. (2559). *สำรวจข้อมูลผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพไทยปี 2016 โดยสมาคม VC ไทย*. สืบค้นเมื่อ 1 พฤษภาคม 2562, จาก สมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมลงทุน เว็บไซต์: <https://brandinside.asia/thai-startup-founders-survey-2016/>

Andrews, M., Squire, C., & Tamboukou, M. (2013). *Doing narrative research*. Los Angeles: Sage Publication.

Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. California: K&S Rabch Inc.

Center of Biographical Research. (2015). *Life writing*. Retrieved May 21, 2018, from Center of Biographical Research Website: http://www.hawaii.edu/biograph/about_lifewr.html.

Gabrielsson, J. and Polits, D. (2011). Career motives and entrepreneurial decision-making: examining preferences for causal and effectual logics in the early stage of new ventures. *Small Business Economics*. 36(3), 281-298.

Lee, J. Y. (2014). Seven hundred days of startup: A day in the life of a medical student in silicon valley, *Academic Psychiatry*, 38(1), 52-54.

Lieblich, A., Tuval-Mashiach, R., & Zilber, T. (1998). *Narrative research: Reading, analysis, and interpretation*. Thousand Oaks: Sage Publication.

Mashiach, R., & Zilber, T. (1998). *Narrative research: Reading, analysis and interpretation*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Mansoori, Y., & Lackeus, M. (2019). *Comparing effectuation to discovery-driven planning, prescriptive entrepreneurship, business planning, lean startup, and design thinking*.



Retrieved June 1, 2018, from Springer Professional Website: <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00153-w>

Nabi, G., Holden, R., and Walmsley, A. (2006). Graduate career-making and business start-up: a literature review. *Education and Training*, 48(5), 373-385

Nastasi, B. K., & Schensul, S. L. (2005). Contributions of qualitative research to the validity of intervention research. *Journal of School Psychology*, 43(3), 177-195.

Smith, T. (2015). *Biographical research: Biography research*. Retrieved March 4, 2020, from University of Wisconsin library Website: <https://guides.library.uwm.edu/biography>

Swamidass, P.M. (2013). University startups as a commercialization alternative: lessons from three contrasting case studies. *The Journal of Technology Transfer*, 38(6), 788-808.